



K L E B ' D I R E I N E

Bohren war gestern

Seit es Randlos-Brillen gibt, müssen Löcher in Brillengläser gebohrt werden – mit allen Risiken, die eine solche „Beschädigung“ des Glases für den Augenoptiker und später für den



Brillenträger birgt. Bis ein echter Brillenpionier sich vor kurzem fragte: „Muss das wirklich so sein?“ – und eine verblüffende Antwort fand



manchmal sind es nur Zufälle, die Menschen mit ihrer Lebensaufgabe zusammenbringen. Bei Willi Anger waren es die Wirren der Nachkriegszeit, die den jungen Mann Ende der 40er Jahre des vorigen Jahrhunderts mit Zubehör für Schweißer handeln ließen. Unter anderem klapperte er Schlossereien mit einem selbst zusammengemischten Flussmittel ab. Und noch bevor es das Wort „Marketing“ überhaupt gab, schrieb er seinen Kunden regelmäßig Werbepostkarten, auf denen er auch ihren „sonstigen Bedarf“ erfragte.

Immer wieder bekam er die Antwort „Schweißerbrillen“. Also besorgte sich der Jung-Unternehmer ein paar Modelle und stellte sich damit auf die Wiener Frühjahrmesse. An deren Ende hatte er Bestellungen über 150.000 Stück – und keine Ahnung, wo er sie herbekommen sollte. Das war der erste Tag seines Lebens als Brillenhersteller.

Der Rest ist längst Legende: Anger gründete im österreichischen Traun ein Unternehmen, das unter dem Namen eines neuen Brillen-Kunststoffs namens „Optyl“ Weltgeltung erlangte. Nicht nur wegen des damals sensationellen neuen Materials mit dem chemischen Gedächtnis, das etablierten Herstellern von Acetatfassungen solche Angst einjagte, dass sie versuchten, den neuen Kunststoff als „krebserregend“ zu diskreditieren. Sondern auch damit, dass er seine Kollektionen mit anderweitig bekannten Namen schmückte und so der „Brillenmode“ überhaupt und maßgeblich den Weg bereitete. Bereits 1956 gab es die erste Carrera-Kollektion und 1966 den ersten Lizenzvertrag mit Dior – zu einer Zeit, als das Wort „Transfer-Label“ vermutlich noch nicht einmal erfunden war.

1978 verkaufte Willi Anger seine Anteile an Optyl und zog in die USA um. Aber die Brille ließ ihn auch dort nicht los: Die zunehmende Perfektionierung eines damals kaum zwei Jahrzehnte alten Produktes namens „Gleitsichtglas“ musste sich nach seiner Ansicht auch im Design der verwendeten Brillenfassungen niederschlagen: „Das Auge gleitet durch das Glas – und die Brille von der Nas“ war ein Problem, die ihn nie losgelassen hatte: Was sollte das tollste Brillenglas wert sein, wenn die verwendete Fassung nicht dort saß (und vor allem blieb), wo sie nach allen Regeln der Zentrierkunst speziell bei solchen Gläsern hingehörte?

Das Ergebnis seiner Tüfteleien kam 1988 unter dem Namen „Eyemetrics“ auf den Markt: Anger hatte die Idee der maßgeschneiderten Brille erstmals in die Tat umgesetzt. Aus heutiger Sicht mindestens zehn Jahre zu früh, denn die damals noch astronomischen Preise für die im Augenoptikerbetrieb dafür erforderliche Computertechnik verhinderten, dass das aufwendige System, in dessen Software-Entwicklung allein 100 „Mannjahre“ steckten, in Europa große Verbreitung fand. In Japan dagegen ist Eyemetrics bis heute ein großer Erfolg, auch wenn sich sein Erfinder längst anderen Aufgaben zugewandt hat.



Warum bohrt man für Randlosbrillen eigentlich Löcher in Brillengläser?



PANTONE
UNIVERSE
E Y E W E A R



B&B EYEWEAR

www.bbeyewear.de
contact@bbeyewear.de
+49/911 - 79 10 90

Mido:
Pavillion 4, Stand P29 R30



„Die Zeiten, wo man sich ein Lager leisten kann, das sich einmal in drei Jahren dreht, sind definitiv vorbei

Eine davon kommt nun auf den Markt: „Lensbond“ heißt die Idee, die Willi Anger die letzten Jahre umtrieb und die er EYEBizz vorab exklusiv vorstellte. Denn auch lange nach seinem 80. Geburtstag kann der österreichische Brillenpionier mit Zweitwohnsitz im sonnigen Florida die Finger nicht von der Brille lassen. Und wieder war es eine Detailfrage, die seinen Erfindergeist beflügelte: Warum bohrt man für Randlosbrillen eigentlich Löcher in Brillengläser? Wo man doch weiß, dass Spannungen und Bruch die oft unvermeidliche Folge sind. Oder der Verlust beinahe mikroskopisch kleiner Schrauben eine solche Brille von jetzt auf gleich unbrauchbar macht.

Der Blick über den augenoptischen Gartenzaun brachte die Lösung. In der Automobilindustrie beispielsweise ist man schon lange dazu übergegangen, Scheiben nicht mehr unter Verwendung spannungsfördernder Dichtungen in die Karosserien einzupassen, sondern diese Bauteile zu kleben. Und zwar so gut, dass sie anschließend sogar integraler Bestandteil der kompletten Fahrzeugstatik sind. Selbst Karosseriebleche können heute hochfest miteinander verklebt werden, und auch aus dem Flugzeugbau sind Klebeverbindungen nicht mehr wegzudenken. Warum sollte es also nicht möglich sein, auch eine Randlosmontur auf diese Weise mit den Brillengläsern zu verbinden und sämtliche Spannungsprobleme damit ein für allemal zu beseitigen?

Eine grandiose Idee, auch wenn sie gar nicht so neu ist: Wer schon in den 60er Jahren des vorigen Jahrhunderts in der Augenoptik unterwegs war, erinnert sich vielleicht noch an die randlosen Balkenbrillen der französischen Firma „Amor“, bei denen die Gläser mit Hilfe einer Zwischenlage aus Gummi ebenfalls direkt an den Balken geklebt wurden.

Für Willi Anger gibt es aber auch noch ein anderes Argument, Brillenglas-Spitzentechnologie auf diese Weise vor den Augen des Brillenträgers zu platzieren: Er hält es für einen Widerspruch, einerseits immer dünnere und mit Hilfe der Wellenfront-Technologie nahezu perfekte Gleitsichtgläser herzustellen – und diese herausragenden optischen Eigenschaften hinterher wieder zu verschlechtern, weil die Brillenfassung durch umlaufenden Druck auf den Glasrand das Glas verbiegt. Schon allein deshalb macht eine vollkommen spannungsfreie Verbindung zwischen Glas und Fassung Sinn.

Es brauchte viele Versuche, bis das heute sichtbare Serienprodukt auf dem Tisch lag. Auch im Werkzeugbau mussten die mit der Herstellung der Monturen beauftragten Firmen neue Wege gehen, um Willi Angers hohen Ansprüchen zu genügen. Jemandem, der sich 60 Jahre lang mit Brillen beschäftigt hat, kann man nun einmal kein X für ein U vormachen. Viele Versuche wurden gestartet – und wieder verworfen. Und erst nach dreiwöchigen Vibrations- und einer 1.000-stündigen UV-Bestrahlung war Anger sicher: „Bevor diese Montur ernsthaft beschädigt wird, würde das Glas kaputtgehen.“

Nur hochwertigste Leichtbau-Materialien wie veredeltes Titan in Kombination mit unterschiedlichen HiTec-Kunststoffen kommen bei den Lensbond-Modellen zum Einsatz. Alle Bauteile sind anti-allergen, hautverträglich und durch optimierte Konstruktion und Materialwahl extrem leicht, flexibel und trotzdem dauerhaft formstabil. Bei den Bügeln hat Willi Anger auf Erkenntnisse aus seiner Eyemetrics-Zeit zurückgegriffen: Mit Haken- und Steckbügeln sind zwei in der Länge anpassbare Bügelvarianten lieferbar, die ohne Werkzeug in Sekundenschnelle gewechselt werden können; bei Bedarf auch gerne in verschiedenen Farben.



„Die Antworten gibt immer der Markt; diese Erfahrung zieht sich durch mein ganzes Leben“



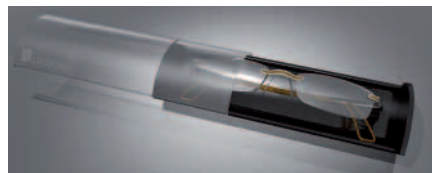
„Bevor diese Montur ernsthaft beschädigt wird, würde das Glas kaputtgehen“

Wirtschaftlich rechnet sich der Einsatz des Systems für den Augenoptiker sehr schnell: Wo andere Hersteller Mindestabnahmemengen für den Beginn einer Geschäftsbeziehung verlangen, kann man hier theoretisch mit drei Musterbrillen anfangen, was einem Investment von gerade einmal 500 bis 600 EUR entspricht. Die gängige Marge liegt bei etwa 200 EUR pro Brille; die bekannten Risiken wie Glasbruch sowie Kapitalbindung und Überalterung des Fassungsassortiments in Schubladen und Vitrinen entfallen komplett. Speziell Letzteres hält Willi Anger für ein gewichtiges Argument: „Die Zeiten, wo man sich ein Lager leisten kann, das sich einmal in drei Jahren dreht, sind definitiv vorbei. Und glauben Sie mir: Das sagt Ihnen jemand, der in seinem Leben schon Millionen von Brillen weggeschmissen hat.“

Die Marge ist vor allem interessant, weil der Augenoptiker sich um die Verglasung nicht zu kümmern braucht; er hat auch keine Kosten für zusätzliche Geräte oder sonstiges Equipment. Die komplette Verglasung und Montage wird von Lensbond übernommen. Der Augenoptiker teilt neben Glaswerten und Zentrierdaten lediglich mit, welche Montur und welche Form verwendet werden soll; der Rest ist eine Art „Sorglos-Paket“, bei dem ihm die fertige Brille abgabebereit nach wenigen Tagen zugeschickt wird. Dass das Ganze bei geschätzten zehn bis zwölf Prozent Glasbruch bei gebohrten Randlosbrillen nicht nur eine finanzielle, sondern auch eine „grüne Komponente“ hat, sei nur am Rande erwähnt.

Zuvor ist bei Lensbond natürlich einiges mit der Brille passiert; schließlich kann man nicht einfach Fassungsstücke auf Brillengläser kleben. Jeder Mensch, der schon einmal Fenster gestrichen oder bei einer Autolackierung zugeschaut hat, weiß, dass zunächst einmal vorhandene Schichten abgetragen werden müssen, bis man eine tragfähige Basis hat. Bei Brillengläsern sind das unter anderem die vorhandenen Entspiegelungs- und Hartschichten, die vor der Klebmontage im Klebbereich mit spezieller Lasertechnik abgetragen werden müssen, bevor ein Tropfen des patentierten Klebstoffs eine praktisch untrennbare Verbindung zwischen Glas und Fassung herstellt.

Mit einem solchen System ist vieles möglich – von der gelegentlich verkauften Lensbond-Brille über Randlos-Hersteller, die das System künftig in ihre eigenen Kollektionen implementieren können bis hin zum speziellen Lensbond-Studio, das nichts anderes verkauft als eben genau diese Brillen. Um zu beweisen, dass Letzteres tatsächlich funktioniert, hat Willi Anger in Kooperation mit Augenoptikermeister Roland Pföss Anfang Februar 2009 in Salzburg einen solchen Laden eröffnet. „Die Antworten gibt immer der Markt; diese Erfahrung zieht sich durch mein ganzes Leben“ erklärt Anger seine Entscheidung.



Es ist vielleicht keine Revolution, die hier erfunden wurde – aber eine mehr als bemerkenswerte Optimierung. Daran, dass heute etwa jede fünfte verkaufte Brille randlos ist und damit oft im Widerspruch zum Wechselgedanken der Mode steht, kann ein Augenoptiker wenig bis nichts ändern. Aber er kann diesem Brillentyp mit leicht vermittelbaren Produktvorteilen eine neue Wendung geben.

Willi Anger ist jedenfalls nicht nur stolz darauf, aus eigener Kraft („...ich habe keinen Groschen Schulden bei der Bank...“) einen neuen Brillentyp ins Leben gerufen zu haben: Er hat damit auch ein weiteres Mal bewiesen, dass die besten Lösungen oft die einfachsten sind. ■

www.lensbond.com

Die besten Lösungen sind oft die einfachsten



KOALI
le monde vivant



CORNFLOWER
Bleuet

6566 K
6564 K

mido

PAV 13
Stand M11-19

www.exklusivbrillenagentur.com



Tel. +49 (0) 23 30 60 62 100